Sprzedawca Spółdzielczy

Rok I | Warszawa, 15 października 1937 r. | Nr 1

TREŚĆ

WYDAWNICTWO »SPOŁEM« ZWIĄZKU SPÓŁDZIELNI SPOŻYWCÓW R.P. w WARSZAWIE

PRACA TWÓRCZA

W każdej robocie naszej jest takie miejsce — jest taka czarująca chwila, gdy opanowawszy doskonale jedną czynność, stajemy nagle jak olśnieni wobec czynności nowej, otwierającej szersze horyzonty — i możemy wydać okrzyk triumfu, jak dziki wobec swoich odkryć.

Tego dzikiego, poszukującego człowieka musimy w sobie wzbudzić wobec naszej pracy — obok człowieka cywilizacji, jeżeli istotnie chcemy wierzyć, że z wszystkich naszych wysiłków, byle były rzetelne, tworzy się kulturę świata.

Praca twórcza jest niemożliwa bez udziału naszego uczucia. Możemy nie wiem jak wysilać swoją zręczność i myśl, i nie stworzymy nic nowego, póki nie zjawi się nagle ta dziwna błyskawica wzruszenia, rozświetlająca wszystkie mroki, przyśpieszająca bicie naszego serca i nadająca nagle myślom entuzjastyczny lot gwiaździstej rakiety.

Z drugiej strony biada temu, ktoby chciał czekać, aż ta chwila twórczego natchnienia w pracy „sama przyjdzie". A takich ludzi, którzy wciąż czekają na dobre usposobienie, na natchnienie do pracy, jest u nas ogromnie dużo. Nie doczekają się nigdy.

Pomysłowość, twórcze zdolności, wszystko to zjawia się wtedy, kiedy cierpliwie i sumiennie, rękami czy myślą nad naszą robotą się mozolimy — kiedy nad nią ślęczymy, tak jest — ślęczymy.

Żaden dobry pomysł nie przyjdzie wam do głowy, kiedy robicie robotę swoją po łebkach — wszystkie się zjawią całymi rojami, kiedy ją z dnia na dzień robicie tak, iż nic sobie nie macie do wyrzucenia.

Instynkt wynalazczy jest jakby nagrodą za rzetelne wysiłki rąk i umysłu, nie lękające się codzienności — ani tak zwanej czarnej roboty.

W momencie, gdy nasza praca staje się twórcza, doznajemy radości, która jest najzawrotniejszą i najbardziej bezinteresowną uciechą, jakiej w ogóle może doznać nasze serce.

Uciechą łączenia się w jedno z nieznajomymi ludźmi, z tymi, którzy przyjdą wiele lat po nas, i nic o nas nie wiedzący, będą sobie korzystali z naszej pracy, jak my dziś korzystamy z plonu tych, którzy już dawno przeminęli.

Maria Dąbrowska

Sprzedawca
SPÓŁDZIELCZY

Rok I — Warszawa, 15 października 1937 r. — Nr 1

SIEJBA

Rzucamy siew
prawdę siejemy szczerą
w glebę dusz.
Potomni
żniwo będą zbierać.
Nasz śpiew
glebę serc poruszy.

Idziemy krok za krokiem
w siejbie. Nie czekamy na cud.
Z suteryn, z poddaszy,
spod strzech
wyrośnie nasza prawda pod obłoki.
Nasz jest trud,
Nasz jest śpiew,
przyszłość jest nasza!

Los nam drogę wyznaczył
daleką i znojną.
Pójdziemy w nią zbrojni
śpiewem i pracą
i siewnym ziarnem
jak na wojnę.

To nic, że widnokręgi
tamują wzrok
skryte mgieł gęstwą:
Zdobędzie je, dosięgnie
nasz mocarny krok,
nasze zwycięstwo!

Jan Podczaski

Przeciw prawom społecznym i bez uwzględniania warunków ekonomicznych nie ostoi się nawet bohaterstwo.

Edward Milewski

Czy warto czytać »Sprzedawcę Spółdzielczego«

Pytanie takie postawi sobie wielu pracowników sklepowych biorąc do ręki numer naszego pisma.

Wielu pomyśli sobie — jeszcze jeden obowiązek więcej, jeszcze dalsza ofiara z pewnej części czasu pozostałego dla siebie i na odpoczynek, na rzecz spraw ogólnych.

I dziwić się takiemu pytaniu nie można — jeżeli weźmie się pod uwagę warunki, w jakich pracuje większość pracowników sklepowych w naszych spółdzielniach.

Warunki te są niekiedy rzeczywiście ciężkie i usprawiedliwiałyby poniekąd niechęć do czytania pisma fachowego, jakim będzie „Sprzedawca Spółdzielczy".

Jednakże w tym wypadku, z punktu widzenia interesów samych pracowników sklepowych, należy się spodziewać odpowiedzi pozytywnej.

Warto czytać — jeżeli „Sprzedawca Spółdzielczy" będzie naszym własnym pismem.

Warto czytać — jeżeli „Sprzedawca Spółdzielczy" będzie naszym pomocnikiem i doradcą w żmudnej i ciężkiej pracy.

Warto czytać i prenumerować oraz współpracować z pismem, jeżeli pismo to podejmie akcję w celu podniesienia pracownika sklepowego w ogólnej hierarchii pracowników spółdzielczych.

Warto czytać — bo przecież nie jesteśmy najmitami; w spółdzielczości pracujemy nie tylko dla chleba.

Każdy pracownik spółdzielczy powinien zdawać sobie z tego sprawę, że jest pracownikiem społecznym — współbudowniczym nowego, lepszego jutra, że jest świadomym członkiem wielkiej armii świata pracy.

W tej armii — szturmowymi żołnierzami na najdalej wysuniętym odcinku— są pracownicy sklepowi.

Nowoczesne warunki walki na odcinku gospodarczym, tak jak i w wojnie dzisiejszej, wymagają nadzwyczajnego przygotowania nie tylko od dowódców, ale i od każdego „szarego piechura".

Zwycięstwo zależne jest od ducha i zdolności frontowych żołnierzy.

Tego właśnie „ducha" ma dodawać pracownikom sklepowym „Sprzedawca Spółdzielczy"; ma współpracować ze sklepowymi, pomagać im w pracy, kształcić i przygotowywać do pokonywania coraz trudniejszych zadań, pomagać do zdobycia lepszych warunków egzystencji i uczyć nowoczesnych metod pracy — metod walki o byt i o zwycięstwo idei spółdzielczej.

J. Łaniewski

Dobry sklepowy powinien mieć ambicję torowania drogi nowemu samorządowi gospodarczemu, w którym on zajmuje zaszczytne stanowisko urzędnika publicznego, nie sługi prywatnego, i którego rozwój da mu nie tylko wewnętrzne zadowolenie moralne, poszanowanie u ludzi, ale zapewni też awans, lepsze uposażenie i zabezpieczenie bytu na starość.

Stanisław Wojciechowski

Pracownik spółdzielczy — jako propagator

Sklepy spółdzielcze w Polsce dostępne są dla wszystkich: członków i nieczłonków.

Jednak dla personelu sklepowego, jak i dla spółdzielni, nie jest obojętne, czy kupujący są złączeni ze spółdzielnią węzłami ideowymi i organizacyjnymi.

Bowiem członek — to stały nasz klient; nie potrzeba go namawiać do kupowania w naszym sklepie, gdyż i bez tego jest on zwykle wiernym spółdzielni albo ze względu na korzyści materialne (zwroty od zakupów), albo na skutek przywiązania ideowego, — albo przez jedno i drugie.

Członek, bywając na zgromadzeniach spółdzielni, czytając prasę spółdzielczą, zdaje sobie sprawę z konieczności kupowania przede wszystkim wyrobów spółdzielczych, co upraszcza zadanie sklepowego.

To samo dotyczy kredytów; członek orientuje się w stanowisku władz spółdzielni w kwestii sprzedaży na kredyt — to też albo nie żąda tego kredytu, albo zadowala się stwierdzeniem, że sklepowy musi wypełniać dyspozycje kierownictwa.

Tam, gdzie ze strony wydziałów społeczno - wychowawczych i kół Ligi Kooperatystek prowadzona jest solidna praca wychowawcza, stosunek kupujących do pracowników sklepowych nacechowany jest szacunkiem, sklep nie musi być otwarty przez 18 godzin na dobę, a członkowie szerzą wśród swego otoczenia propagandę za kupowaniem w sklepach spółdzielni.

A więc dobrze zrozumiany interes, pomijając względy ideowe, skłaniać winien personel sklepowy do współpracy z władzami spółdzielni nad powiększeniem liczby członków.

— Jakież musimy postawić sobie zadania pod tym względem?

1) Trzeba się starać, by klienci niezwiązani ze spółdzielnią stali się jej członkami, innymi słowy — aby możliwie jak największy procent utargów pochodził od członków.

2) Ilość osób zakupujących w sklepie powinna stale rosnąć.

— Jak te zadania wykonać? Jakie są możliwości personelu sklepowego?

Przede wszystkim wygląd sklepu powinien wskazywać, że zależy nam na powiększeniu ilości członków. A więc precz z wszelkimi reklamami firm prywatnych. Ich miejsce muszą zająć napisy świadczące o społecznym charakterze przedsiębiorstwa: kilka aforyzmów, kilka wywieszek zachęcających do kupowania towarów produkcji spółdzielczej, no i obowiązkowo w każdym sklepie — na widocznym miejscu, a może i na wystawie okiennej — napis, który jest do nabycia w Związku „Społem": „Zapisz się na członka spółdzielni".

Poza tym w każdym sklepie powinien znajdować się cały materiał, potrzeby przy werbunku członków. A więc: 1) statut spółdzielni, 2) deklaracje przystąpienia na członka, 3) ostatnie sprawozdanie czy bilans spółdzielni, 4) trochę ulotek i broszur propagandowych, 5) biblioteczka sklepowa.

Chcąc zdobyć na członka naszego klienta, musimy mu zaproponować podpisanie deklaracji. Nie obejdzie się przy tym bez pytań na temat znaczenia społecznego i gospodarczego spółdzielni. Nie każdy z nas posiada wymowę i dar przekonywania. Dlatego osobie, którą chcemy zyskać na członka, należy dać lub pożyczyć broszurkę 4-groszową: „Czy jesteś już członkiem spółdzielni"? A następnie, jeżeli tego zajdzie potrzeba, i inną literaturę spółdzielczą z biblioteczki sklepowej.

Jeżeli pewnej ilości klientów nie udało nam się nakłonić do przystąpienia na członków spółdzielni, możemy we-

Zorganizować spożywców, aby ująć w swe ręce wymianę i produkcję i tym sposobem interes prywatny podporządkować interesom publicznym, stanowi istotny cel i istotne zadania kooperatywy spożywców.

Romuald Mielczarski

zwać do pomocy: w spółdzielniach małych — zarząd czy wydział społeczno-wychowawczy rady nadzorczej, w spółdzielniach wielosklepowych — komitet sklepowy czy koło Ligi Kooperatystek. W tym celu winniśmy sporządzić wykaz nazwisk osób, które chcielibyśmy zjednać dla spółdzielni. Zadaniem tych organów spółdzielni będzie trafienie do osób przez nas wskazanych i użycie wszelkich środków, aby cel postawiony osiągnąć.

Współpraca personelu sklepowego z wymienionymi wyżej organami spółdzielni jest konieczna. Musi nam na niej zależeć, gdyż przez nie personel sklepowy może poza tym, co już powiedzieliśmy, wpływać na zwiększenie ilości członków i kupujących. Jak to należy robić, podane jest w regulaminach. Na temat współpracy personelu sklepowego z czynnikiem obywatelskim będzie jeszcze mowa w naszym pisemku niejednokrotnie.

Sprawa jednania członków dla spółdzielni ma znaczenie pierwszorzędne. Tym bardziej obecnie, kiedy wszystkie spółdzielnie w Polsce opracowały 3-letni plan swego rozwoju. Któż ma obowiązek głównie przyczynić się do tego rozwoju, jeśli nie ludzie, którzy byt swój związali z losami spółdzielni.

J. Dominko

Dalsza walka z kredytami

Jak zapatruje się na sprawy kredytu Rada Nadzorcza naszego Związku, najlepiej ilustruje uchwała tejże Rady z dn. 10 bm.

Rada Nadzorcza Związku po zapoznaniu się ze stanem akcji, zmierzającej do likwidacji sprzedaży na kredyt w spółdzielniach, należących do Związku „Społem", stwierdza, że akcja ta prowadzona jest przez spółdzielnie z energią niedostateczną.

Rada stwierdza, że zakaz sprzedaży na kredyt jest jedną z podstawowych zasad naszej ideologii spółdzielczej.

Przekazana nam przez Pionierów Roczdelskich zasada ta utwierdzona została przez praktykę dobrze prowadzonych spółdzielni całego świata.

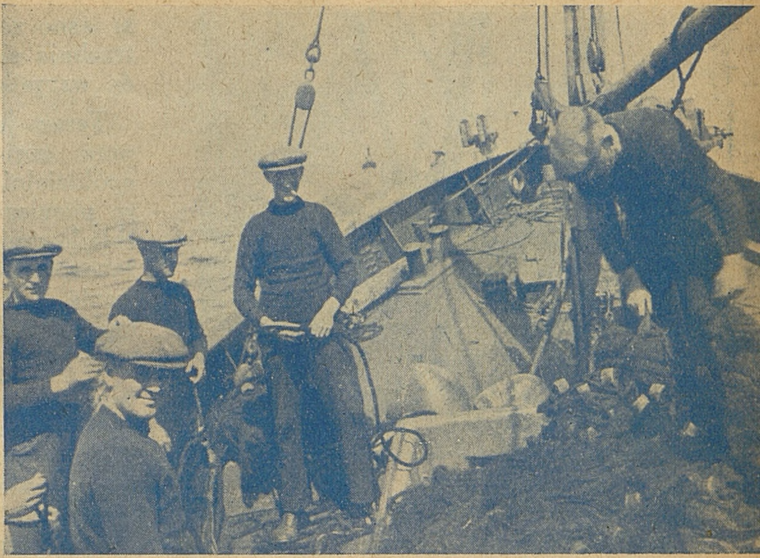
Rada zwraca uwagę spółdzielniom, opieszałym w walce z kredytem, że ostre zerwanie ze zgubnym nałogiem kredytowania nie może wyrządzić spółdzielni szkody; przykład wielu zdrowych i silnych spółdzielni, które to uczyniły z rzetelnym dla siebie pożytkiem, zaprzecza temu w całej rozciągłości. Prawdą jest natomiast, że kredyt dezorganizuje życie spółdzielni i nie w mniejszym stopniu dezorganizuje gospodarkę domową członków.

Nie jest żadnym usprawiedliwieniem dla spółdzielców, że kredytu w Polsce udzielają z nieopisaną lekkomyślnością wszyscy, a zwłaszcza kupcy i fabrykanci. Zadaniem naszym nie jest naśladować te złe wzory, ale je tępić. Powinniśmy podjąć stanowczą i ostrą walkę z tymi chwastami, wykazując ludziom, jak bardzo to życie na kredyt podrywa naszą gospodarkę społeczną, degraduje nas jako naród i hamuje nasz rozwój.

Rada Nadzorcza Związku „Społem" wzywa wszystkich działaczy spółdzielczych do natychmiastowej walki na swoim terenie z udzielaniem kredytów, a równocześnie wzywa władze naczelne Związku do stosowanie bardziej ostrych rygorów, zwłaszcza w stosunku do członków władz spółdzielni, którzy osobiście korzystają z kredytu, czym dają zły przykład członkom spółdzielni.

Nie ma twórczości, a szczególniej twórczości społecznej, bez współdziałania poszczególnych jednostek, poszczególnych pierwiastków, składających się na nową harmonijną i celową całość.
Marian Rapacki

Na progu sezonu śledziowego



Śledzie solone są artykułem, którego nie może braknąć w żadnym sklepie spółdzielczym, zarówno na wsi jak i w mieście.

W chwili, gdy numer ten dojdzie do rąk czytelników, sezon połowów śledzi t. zw. jarmuckich będzie już w całej pełni. Począwszy bowiem od mniej więcej połowy października spłyną się na południowych wodach Morza Północnego, na małej stosunkowo przestrzeni między Anglią a Holandią, liczne flotylle rybackie niemal wszystkich europejskich krajów nadmorskich, by wydrzeć morzu ten cenny skarb, jakim są śledzie.

Wśród bander różnych państw nie braknie również i polskiej. Polski przemysł śledziołówczy wysyła tu swoje ekspedycje rybackie, by uszczknąć również choć małą cząstkę tego międzynarodowego bogactwa. Jest on jeszcze stosunkowo bardzo młody, z zadowoleniem możemy jednak stwierdzić, że rezultaty przezeń osiągane są z roku na rok lepsze. Istotnie. Już tegoroczna produkcja w sezonie połowów szkockich dała znacznie lepszy towar niż jeszcze rok temu. Należy mieć nadzieję że okres eksperymentowania w tej dziedzinie już się skończył i tegoroczny sezon jarmucki zaznaczy się wzmożonym popytem na śledzie z własnych połowów.

W porównaniu z sezonem 1934/35, gdy handel śledziami był jeszcze znacznie łatwiejszy niż dzisiaj, można z całym zadowoleniem stwierdzić jeden fakt pocieszający: oto spółdzielnie zdążyły się w międzyczasie przekonać o metodach *naszej* pracy w tej dziedzinie handlu i o korzyściach zaopatrywania się w ten artykuł wyłącznie we własnej hurtowni. Koncentrując swe zakupy w hurtowni spółdzielczej, dają jej spółdzielnie nowy atut do ręki na terenie międzynarodowego rynku śledziowego: duży obrót.

Dość powiedzieć że obecnie Związek „Społem" importuje bezpośrednio z zagranicy i zakupuje w towarzystwach śle-

---

Korzyść materialna jest, jak dotąd przynajmniej, główną rozwojową siłą stowarzyszeń spożywców. Jest ona tą siłą skupiania, co na kształt siły magnetycznej przyciąga ku sklepom ludowym coraz to większe rzesze ludu.

Edward Milewski



Załadunek śledzi na statek

działówczych trzykrotnie więcej niż jeszcze trzy lata temu. Takie zwiększenie zakupów pozwala na uzyskanie lepszych warunków na rynku, a co za tym idzie, możność zaopatrywania spółdzielni również na warunkach dla nich jeszcze korzystniejszych.

Pełny sezon śledziowy rozpoczyna się z początkiem października, po nadejściu pierwszych transportów śledzi jarmuckich. Powinniśmy się jednak już teraz odpowiednio przygotować do tej ważnej sezonowej kampanii. Nie wolno spółdzielniom nic zaniedbać, nie wolno stracić sezonu.

Zasadniczymi warunkami będzie tu znajomość samego towaru z jednej oraz gustów i potrzeb spożywców z drugiej strony. Sklepy, które nie prowadziły śledzi w szerszym zakresie, mogą korzystać z rad i wskazówek najbliższych oddziałów czy składnic Związku. Tam też nabędą we właściwym czasie wszystkie potrzebne gatunki śledzi: od najdroższych i najdelikatniejszych matjesów szkockich, po przez mocno solone śledzie szkockie, jarmuckie, islandzkie, aż do najtańszych śledzi norweskich. Spółdzielnia musi jasno zdawać sobie sprawę, czy potrzebuje śledzia dobrego czy też przede wszystkim taniego.

Teraz jest najbardziej odpowiednia pora zorientować się w potrzebach spółdzielni w sezonie. Dalej, zrobić w piwnicach odpowiednie miejsce na składowanie śledzi po ich nadejściu, by zabezpieczyć sobie dobre ich przechowanie. Uprzedzić odbiorców, że sklep będzie miał śledzie od początku sezonu.

We wszystkich tych przygotowaniach wielce pomocną okaże się przestudiowanie książeczki, z serii Biblioteczki Towaroznawczej „Społem" Nr. 2 p. t. „Połowy, zasalanie i handel śledziami." Ustępy dotyczące gatunków śledzi, sposobów przechowywania, a nawet przyprawiania do spożycia, będą specjalne aktualne.

A. B.



Pakowanie śledzi w szkockiej solarni

Nieocenioną zasługą spółdzielczości jest to, że dała możność klasie pracującej zapoznania się z prowadzeniem przedsiębiorstw gospodarczych.

A. H. Enfield

Uśmiechnij się

Jest takie hasło amerykańskiego życia, mające sprzyjać powszechnemu rozpogodzeniu się jankesów: „uśmiechnij się".

Jak to u nas nieraz bywa w życiu z tym hasłem, przedstawię:

Wstała z bólem głowy. W sklepie zimno. A oto niespodzianka: pozostawiony w sklepie na noc kot przewrócił słój z jajami. Strata i ambaras. Zamiast manka mysiego będzie manko kocie. Trzeba prędko sprzątać, bo kupujący zaraz zaczną się dobijać.

Woda, ścierka... — już walą do drzwi. Ręce mokre, brudne...

Uśmiechnij się.

Pośpieszne przyjmowanie pieczywa, klientki wyrywają je z rąk. Uf, trochę się uspokoiło. Wpada jak furia niewiasta (dopiero co brała mleko), robi awanturę: mleko się zwarzyło, dzieci poszły do szkoły bez śniadania. Stawia na ladzie zakopcony rondel ze zwarzonym mlekiem i trzasnąwszy drzwiami wypada wściekła.

Uśmiechnij się.

W porannym tłoku ktoś wkleił fałszywą 10-złotówkę. Klientki zeszły się w sklepie i plotkują.

„Co to pani taka dzisiaj jak z krzyża zdjęta? Nic pani nie mówi. W sklepie tak nie można, trzeba być wesołą, bo się ludzi odstręcza".

Uśmiechnij się.

„Panno Kaziu, co pani wyprawia z tym kredytem?" — mówi prezes zarządu, oglądając postrzępioną książkę kredytów. Zobaczy pani, że to się źle skończy".

Wyszedł naburmuszony.

Wchodzi pan z teczką. „Tytoniu, gilz; niech pani zapisze".

Nie mogę dać na kredyt.. Pan już tyle nabrał. Zresztą zarząd mi nie pozwala.

Ach tak, no to poczekacie wy na swoje pieniądze. Ja teraz mam czas z oddawaniem. Mnie każdy Żyd z pocałowaniem ręki da na kredyt.

Patrzcie ją jaka się zrobiła ważna, odmawia mi kredytu. Zobaczymy.

Wyszedł trzasnąwszy drzwiami.

Uśmiechnij się.

Długo tłumione łzy. Wchodzi pan Antoni, sąsiad - staruszek.

„Co to panna Kazia taka smutna? Biedactwo, pewnie zmęczone całodzienną bieganiną. A tu jeszcze wszystkim kaprysom trzeba dogodzić. No, niech się pani rozchmurzy, jeszcze i dla pani słonko w życiu nieraz zabłyśnie. Nie warto byle czym się trapić. No, rozpogodzić czoło! O, zaraz przyślę pani trochę kwiatów z mego ogródka, tak pięknie u mnie kwitną".

Uśmiechnęła się do staruszka serdecznie i szczerze.

K. Ś.

— „Jakże zdrowie?" — pyta dziada, ugrzeczniony dziad,
Myśląc w duchu jednocześnie: żebyś diabła zjadł...
„Jakże zdrowie?" — pyta dłużnik grzecznie wierzyciela,
Myśląc: czemuż w niego piorun dotychczas nie strzela.
„Jakże zdrowie?" — pyta czule kupiec, co ma sklep,
Myśląc — czemu ci się cegła nie zwali na łeb.
Czemu nędzny konkurencie wciąż mi życie trujesz
I tym samym artykułem co i ja handlujesz.

W. Pląskowski

Wspomnienia z kursów wakacyjnych



Próba wykładu na świeżym powietrzu nad jeziorem Narocz

Było, przeszło i minęło. Pozostała garść wspomnień, których jak zasuszonego kwiecia z pamiątkowych wiązanek żal wyrzucić na zatracenie.

Niech więc w tej formie pozostanie i nie smutkiem, lecz nadzieją na lepszą przyszłość nas napawa.

Oto wycinek ze wspomnień jednej z uczestniczek kursów wakacyjnych.

„A gdy się rozstawali,
Oboje się popłakali..."
(piosenka ludowa)

„Kiedy się na stacji żegnali liczni uczestnicy kursu wakacyjnego, nikt wprawdzie nie płakał, ale już sam serdeczny rozgwar pośpiesznych pożegnań i żarliwa wymiana serdeczności świadczyły wymownie o tym, że rozstają się tu osoby złączone czymś więcej niż zwykłą przelotną znajomością i przypadkowym wspólnym spędzeniem dwóch tygodni na wywczasach.

Z rozjaśnionych uśmiechem twarzy promieniała radość ludzi, którzy odnaleźli nową prawdę życia, a zbliżywszy się wspólnie do spraw wielkich i jednocześnie przekonywująco prostych, poczuli się braćmi".

To znowu opis wycieczki w góry:

„Idziemy w góry. Przygoda jednak nas nie mija. Ledwie pierwsi stanęli na szczycie, lunął deszcz. Normalnie do schroniska idzie się pół godziny, a my jednak zbiegliśmy, przemoczeni do nitki, w kwadrans.

To wszystko nie popsuło nam jednak ani humoru ani apetytu.

Wypoczęliśmy, wysuszyliśmy się i, o nieba, słonko znowu nas kokietuje. Więc plecaki, kije i za kilka chwil jesteśmy już w drodze.

Lecz los sprzysiągł się przeciwko nam; ledwie uszliśmy kawałek drogi, znów zaczął deszcz padać i kropił nas do samego domu.

Szedłem i podziwiałem te twarde natury ludzkie. Podziwiałem jak to brać pomagała sobie, jak opiekowała się sobą wzajemnie, aż miło było patrzeć. Pomyślałem wtedy, że to są istotne wartości, jakie daje nam współżycie i wychowanie spółdzielcze".

Na kursach nie brak było i poetów, rozsiewających perły swego talentu po różnych gazetkach ściennych. Oto próbka tej poezji, a właściwie łatka, przypięta niektórym uczestnikom kursu:

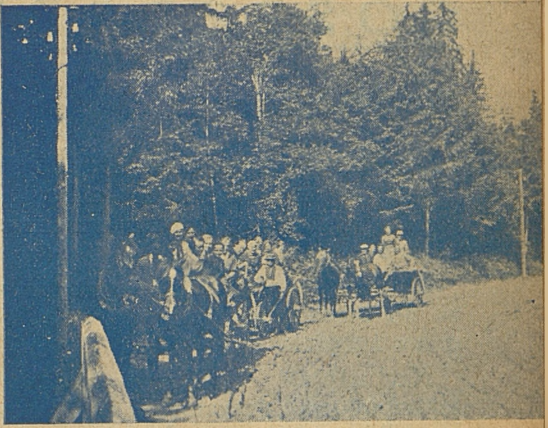
Ja to w ogóle kupuję za gotówkę. Najgorsze są te ostatnie 25 dni przed pierwszym, wtedy muszę trochę przykredytować.

Był taki, co się często o jedzenie spierał.
Był taki co za długo z rana się ubierał.
Był co na wykładach z cicha pochrapywał.
Był co od dyżurów wciąż się wymigiwał.

Były też i inne. O, tych legion cały,
Co uczyć się ciągle jak najwięcej chciały:
Jak klienta obsłużyć, zdobyć go na członka,
A jednego dla siebie zjednać na małżonka.

Tak oto w atmosferze przyjaźni i koleżeństwa, mijają w oka mgnieniu beztroskie dni na kursach wakacyjnych.

K. Ś.



Na drodze do Żabiego

Wakacyjny kurs pracowniczy w Worochcie zwiedza Pokucie

Bajeczka o Kazi

Małe serce Kazi małej,
Kazi miłej i uroczej,
co niebieskie miała oczy,
znane było we wsi całej.

Bo chodziły takie słuchy
o uroczej, o Kazieńce
i o jej maleńkim sercu,
że nie skrzywdzi nawet muchy.

W Krzywych Łukach gospodynie
słów nie miały — podziwiały,
jakie dobre serce w małej
i przystojnej tej dziewczynie.

Każdy znał ją — co tu gadać,
bo w spółdzielni „Szczęście Nasze"
sprzedawała chleb i kaszę
za drewnianą, wielką ladą.

To nie rozkosz, ale sztuka,
proszę wierzyć, gdy jest bieda
i gdy każdy chce mieć kredyt,
stać za ladą w Krzywych Łukach!

Miękkie serce Kazia miała —
— „Tylko cukru tę troszeczkę
daj mi, Kaziu, na karteczkę!"
...i Kazieńka — już dawała...

Dobre imię miała za to,
była znana i lubiana.
— Aż — przyjechał kiedyś rano
wprost z Warszawy pan lustrator...

Jak tam było, tak tam było,
(pan kierownik wie coś o tym)
trochę łez, tłumaczeń... Potem
już „karteczki" się skończyły...

Nie wiadomo, jak to będzie,
lecz, jak dotąd, gospodynie
o tej dobrej, o dziewczynie
mówią krótko: „A to jędza!"

I choć stara się, jak może,
nic starania nie pomogą:
— „Kradnie — mówią — krzywe nogi
ma!" — Czasami nawet — gorzej!

Czyja wina? — Kazi wina!
sprzedawczynią być — to sztuka!
... Z „karteczkami" w Krzywych Łukach
lepiej było — nie zaczynać...

Jerzy Rola

— Proszę nafty, bo mi lampa gaśnie.

— Nie ma na razie, ale niech pani jutro rano przyjdzie, to na pewno już będzie.

Musisz pokazać

Jest takie przysłowie, że do serca kobiety wchodzi się przez ucho, jako że niby kobiety są bardzo wrażliwe na piękne słówka.

Kobiety, odwzajemniając się, mówią, że do serca mężczyzny wiedzie droga przez żołądek.

Na użytek handlowy można by skomponować przysłowie, że do koszyka odbiorcy towar wchodzi przez oko.

Jakto, ktoś powie, w jaki sposób? Jak to rozumieć?

Po prostu w ten sposób, że aby kogoś do kupna zachęcić, trzeba mu najpierw towar pokazać.

I w sklepie spółdzielczym?!

Przecież mówimy, że u nas jedynie wartość użytkowa towarów toruje im drogę do odbiorców.

Tak, szkolimy w tym kierunku naszych członków, lecz zawsze towar trzeba pokazać, aby odbiorcę z nim zapoznać.

Dotyczy to zwłaszcza towarów tak zwanych sezonowych lub też takich, które zaczynamy do naszego asortymentu wprowadzać.

Widokiem towaru działamy przez zmysł wzroku na wyobraźnię. Ażeby to działanie było silne i dodatnie, trzeba starać się przedstawić towar rzetelnie, lecz z podkreśleniem jego cech i zalet.

Miejscem prezentacji towarów nie jest tylko wystawa; obecna technika handlowa czyni cały sklep jedną wielką wystawą, a najbardziej te jego części i miejsca, na które pada najwięcej spojrzeń kupujących.

Sposób zaprezentowania też wiele znaczy. Inaczej zaprezentują się np. ozdoby choinkowe, gdy je rozwiesimy na prawdziwym drzewku (choince), a inaczej — gdy będziemy je trzymali nawet w otwartym pudełku. To samo można powiedzieć na przykład o śledziach ułożonych apetycznie na półmisku, lub tych samych śledziach znajdujących się w beczce gdzieś w ciemnym kącie sklepu albo pakameru.

Najkorzystniejszych warunków zaprezentowania wymagają towary ulegające szybkiemu psuciu się. Im lepsze im damy pod tym względem warunki, tym więcej ich sprzedamy i mniej zrobimy z nich odpisów.

Zadaniem wystaw sklepowych zewnętrznych i wewnętrznych, umieszczanych w każdym dogodniejszym miejscu sklepu, jest nie tylko pomagać w zaspokajaniu gustów i potrzeb, lecz i celowo je rozwijać.

Wydawanie reszty

Ta prosta z pozoru czynność jest niekiedy powodem reklamacji i nieporozumień.

Wynika to zazwyczaj z braku systemu w tym zakresie lub z jego wadliwości.

Niepożądanym przykrościom zapobiec można przez wdrożenie się do najwłaściwszej w tych funkcjach metody.

Głównymi jej zasadami powinno być:

1) nie kłaść do szufladki danej przez kupującego monety, dopóki ten nie przeliczy wydanej mu reszty,

W sklepie prywatnym za dobrego subiekta uważa się ten, który potrafi grzecznością i fałszywym zachwalaniem towaru zbyć jak najwięcej, a już najlepszym jest ten, który potrafi zbyć nawet najlichszy towar za dobrą cenę.

2) monety srebrne i banknoty zarówno przyjmowane jak i wydawane próbować dźwiękiem lub inaczej, czy nie są fałszywe.

Unikniemy w ten sposób reklamacji, gdyż zanim pieniądz został wrzucony do szuflady, mamy możność monetę sprawdzić i od razu usunąć przyczynę nieporozumienia.

Ogólnie przyjętą zasadą jest, że po odejściu od kasy żadnych reklamacji już się nie przyjmuje, a zatem pieniądze schowane przez kupującego do woreczka lub wrzucone przez sprzedawcę do szufladki reklamacji już podlegać nie mogą.

Kłopotliwe a nawet niemiłe jest gdy w kasie brakuje drobnych i zamiast wydać grosz czy dwa reszty częstuje się kupującego cukierkiem, na który on nieraz nie ma zupełnie ochoty.

Niedobrze jest gdy po drobne musimy biec czy posyłać kogoś do bliższych lub dalszych sąsiadów. Kupujący wówczas się niecierpliwią zbyt długim nieraz oczekiwaniem.

Bywa też, że wyzbywamy się drobnych, których później nam samym brak. Trzeba więc być oględnym w zmienianiu pieniędzy przygodnym zgłaszającym się. Zależnie od dnia i klienteli powinniśmy mieć zawsze dość drobnych w kasie, by móc wydać reszty z 10 lub 20 zł. Gdy się nie ma wydać z większego banknotu, jest to rzecz wytłómaczalna, natomiast mieć dość drobnych na wydawanie z mniejszych monet jest obowiązkiem i koniecznością.

W wolnych chwilach dobrze jest monety w kasie sortować, by uniknąć wydania w pośpiechu 2-złotówek zamiast podobnych kształtem 20-groszówek.

PRODUKCJA SPÓŁDZIELCZA

Ocet i jego zastosowanie

Ocet znany był już ludziom w starożytności jako produkt powstający przy każdej naturalnej fermentacji alkoholowej.

Wówczas odgrywał on rolę nie tylko przypraw i środka konserwującego, lecz miał zastosowanie jako środek higieniczny, medyczny i jako orzeźwiający, tani napój. Jako środka orzeźwiającego używano go przy pracach rolnych, na polowaniu, przy długich uciążliwych marszach. Jako medykament używany był ocet w tamtych czasach przy wszelkich chorobach, jak febra, dżuma, cholera itp.

Ocet wymieniany jest w biblii, w greckiej i rzymskiej literaturze (Dioskorides, Hipokrates, Plinius, Livius), dalej w manifeście Karola Wielkiego w 812 roku. W czasie wielkich wędrówek narodów ocet służył jako codzienny napój domowy, szczególnie biedniejszym ludziom. Służył też do celów technicznych w epoce starej Grecji — twierdze posiadały zbiorniki octu, jako środka przeciw miotaczom ognia.

Aby otrzymać ocet, napełniano naczynia gliniane i drewniane winem i stawiano je w ciepłym miejscu do czasu jego skwaszenia.

Ocet w naszych czasach służy jako przyprawa smakowa do potraw i jednocześnie dla celów technicznych, farmaceutycznych i medycznych.

Inaczej ma być w sklepie spółdzielczym. Tutaj spożywca stoi na pierwszym planie, jego interes wchodzi przede wszystkim pod uwagę. Uganianie się za zyskiem dla sklepu stowarzyszenia kosztem spożywców nie ma sensu, bo sklep jest własnością spospożywców, nie kupca.

Stanisław Wojciechowski

Z różnych przypraw kwaśnych ocet cieszy się największym powodzeniem, ponieważ jest bardzo smaczny i tani. Ocet fermentacyjny wytrzymuje konkurencję kwasu cytrynowego, winowego i mlekowego, a nawet samych cytryn.

Przy spożyciu działa orzeźwiająco i pobudza apetyt. Ocet spożywamy w kwaszonych ogórkach i kapuście. Badania wykazały, że kwaszona kapusta zawiera 1,5% kwasu mlekowego i 0,5% octu czystego. Zdaniem lekarzy higienistów — prof. Hartamna i Miecznikowa, potrawy zawierające kwasy organiczne mlekowy i octowy są bardzo zdrowe dla ludzi, ponieważ działają dodatnio na przewód pokarmowy człowieka.

Dużo octu w stanie rozcieńczonym używa się dla celów toaletowych — do mycia włosów, udelikatniania cery.

Okłady octowe mają szerokie zastosowanie w medycynie. Płyn Burowa do okładów jest przygotowany z octu. Nadto bardzo wiele innych lekarstw posiada w swoim składzie ocet. Tkaniny bawełniane i wełniane posiadające ładne kolory, są farbowane przy pomocy octu. Słowem, ocet oprócz spożycia ma cały szereg innych zastosowań.

Dla spożycia na rynku spotykamy trzy rodzaje octu. Ocet fermentacyjny naturalny czyli spirytusowy, ocet winny i esencja octowa.

Zdrowy jest ocet fermentacyjny i winny, pochodzi on bowiem z produktów naturalnych. Esencja octowa pochodzi z drewna i jest chemicznie przerabiana, może więc czasem zawierać składniki szkodliwe dla zdrowia. Nadto sprzedawana ona jest w bardzo silnej koncentracji, która w tej formie jest silną trucizną.

Ocet fermentacyjny jest wyrabiany ze spirytusu czystego za pomocą maleńkich roślinek, tak zwanych bakterii octowych.

Fermentacją w ogóle nazywamy przemianę jakiejś substancji w zupełnie inną za pomocą drobnych istot widzialnych tylko przez powiększające szkła, np. zamiana cukru na spirytus przez drożdże nazywa się fermentacją alkoholową, zamiana spirytusu na ocet przez bakterie — fermentacją octową itd.

Przebieg fermentacji octu fermentacyjnego jest następujący. Czysty spirytus do picia jest rozcieńczony oczyszczoną wodą do 10% mocy. Tak otrzymana mieszanka nosi nazwę zacieru octowego, do którego dodaje się trochę pożywienia dla bakterii. Pożywienie to składa się z soli mineralnych, fosforu i azotu, białka i cukru. Tak przygotowany zacier octowy idzie już do aparatu, do przerobu na ocet. Stare metody polegały na pozostawieniu tej mieszanki w kadziach otwartych i zakażaniu przez dodanie octu z bakteriami do samorzutnego skwaszenia ich na ocet. Metoda ta miała te ujemne strony, że proces kwaszenia odbywał się bardzo powoli — przytem często powstawał ocet zanieczyszczony innymi wytworami fermentacji, która nie kierowana ręką ludzką mogła iść w dowolnym kierunku.

Dzisiaj fermentację octową prowadzi się zupełnie na innych zasadach. Przebieg jej może być w każdym czasie zahamowany, przyśpieszony lub poprowadzony w dowolnym kierunku. Twórcą tej metody był Sebastian Schützenbach przed stu laty. Zasadą tej fermentacji jest rozpylanie zacieru octowego i doprowadzenie powietrza, ponieważ przy tym procesie zachodzi utlenienie (spalenie) spirytusu na ocet z pomocą bakterii.

Technicznie sprawa rozwiązana została w ten sposób, że kadź o dwu dnach — drewnianą lub kamionkową wypełnia się wiórami bukowymi. W dole kadzi powyżej dna robi się otwory dla powietrza, przez górne zaś dno do-

prowadza się zacier octowy. Zacier octowy po wejściu do kadzi rozpyla się na wiórach, które uprzednio zakażone zostały bakteriami przez wlanie octu. Zaczyna się rozwój bakterii, a wraz z tym i fermentacja spirytusu na ocet. Potrzebne powietrze wchodzi do kadzi dolnymi otworami i wówczas kadź zaczyna żyć i proces ten teoretycznie może trwać nieskończenie.

Kadź wskutek procesu utleniania wytwarza dużo ciepła, które jest potrzebne do życia i rozwoju bakterii. Najlepsza ciepłota dla pracy bakterii wynosi 36° C. Niestety, ciepła w kadzi powstaje za wiele i temperatura jej ciągle rośnie. W za wysokiej temperaturze bakterie źle pracują i giną. Stąd teoria i praktyka octowa wytworzyła całą gałąź wiedzy technicznej, która opanowała wszystkie trudności przy fabrykacji octu.

Źle przeprowadzona fermentacja octu daje ocet mętny, o zgniłym smaku i zapachu, i wręcz szkodliwy dla zdrowia, gdyż wytworzyć się tam mogą składniki trujące.

Ocet z kadzi fermentacyjnej, jest półfabrykatem — należy go jeszcze oczyścić i odpowiednio zbadać co do jego mocy, czystości i trwałości.

Fabryka „Społem" w Kielcach posiada specjalne urządzenia, gdzie ocet zostaje wyprodukowany bez zetknięcia się z ręką ludzką w czasie całego okresu przerobu. Ma to duże znaczenie higieniczne. Źle urządzona octownia może stać się rozsadnikiem chorób zakaźnych, przez stały kontakt chorych ludzi z octem.

Najważniejszą funkcją dalszego oczyszczania octu jest jego przefiltrowanie. Filtracja ma za cel otrzymanie płynu zupełnie klarownego i nie psującego się. Dla tych celów fabryka „Społem" posiada specjalny filtr azbestowy. Ocet po wyjściu z filtru azbestowego jest zupełnie wolny od wszelkich zanieczyszczeń i drobnoustrojów. Dalej ocet zostaje nastawiony na odpowiednią moc. Według ustawy podstawowej najniższa moc octu powinna wynosić 3½%.

„Społem" posiada octy w butelkach: „Kuchenny" 3½%, „Stołowy" 4% i „Mocny" 8%, oraz „10%-wy" w beczkach. Moc octu oznacza, że 100 gramów płynu zawiera tyle a tyle gramów czystego kwasu octowego.

Barwa octu bywa naturalna, lekko żółta. Farbować ocet można według ustawy tylko palonym cukrem, tak zwanym karmelem. Stosowanie wszelkich innych barwników jest niedopuszczalne.

Jeżeli chodzi o zastosowanie odpowiedniej mocy, to do potraw najlepiej stosować ocet 3½% — 4%. Natomiast ocet mocny należy używać do marynat.

Marynowanie octem polega na własnościach konserwujących octu. Własności występują dopiero przy pewnej mocy octu. Octy poniżej 4 — 6% własności konserwujących nie posiadają. Do marynat ocet jest dopiero dobry od 8% wzwyż. Własności konserwujące octu są tak duże, że przy 11% mocy hamuje on już rozwój bakterii tych, które go wytworzyły.

Magazynowanie i przechowanie octu nie przedstawia dużych trudności. Octy butelkowe należy przechowywać w chłodnych miejscach, szczególniej w czasie lata. Octy beczkowe powinny być stale zamknięte korkiem, gdyż inaczej zakażają się i mętnieją.

Octy bardzo zmętniałe do użytku się nie nadają, lekko zmętniałe mogą być użyte po przefiltrowaniu.

Ocet winny musi być zrobiony z wina gronowego. Przerób i własności te same co octu fermentacyjnego. Posiada smak lepszy i więcej odżywczy. Cena jego stosunkowo wysoka.

Inż. K. Koziejowski

Jeżeli prości robotnicy potrafią obecnie kierować tak wielkim przedsiębiorstwem z całym kompleksem fabryk, jak Hurtownia Angielska, to cudu tego dokonała kooperacja.

Romuald Mielczarski

Miód i jego zafałszowania

Miód czysty, bez żadnych domieszek i zafałszowań jest pokarmem zdrowym, a jak twierdzą niektórzy lekarze, przedłużającym nasze życie. Na taki miód znajdziemy zawsze chętnych nabywców. To też tylko taki miód powinien być w sklepach spółdzielczych sprzedawany.

Nieuczciwi sprzedawcy zbywają nieraz miód niedojrzały, albo też po prostu fałszują go dolewając doń wody. Są „sprytni fabrykanci", którzy wyrabiają miód z melasy, sacharyny, soku buraczanego, krochmalu, syropu cukrowego, tartych kasztanów, gliceryny i innych obrzydliwości.

Jak rozpoznać te różne zafałszowania?

Przede wszystkim miód dobry ma właściwy sobie zapach, nie zakłócony żadnymi obcymi zapachami. Kolor miodu bywa różny — od ciemnego (miód gryczany) do różnych odcieni jasnego aż do prawie białego — (miody: akacjowy, lipowy, koniczynowy). Najbardziej cenione są miody jasne, a to ze względu na łagodny smak i przyjemny aromat, przypominający nieraz wyraźnie zapach kwiatów, z których były zbierane.

Miodu świeżego, tak zwanej patoki, można dostać w handlu tylko na początku sezonu miodowego, tj. zaraz po miodobraniu. Dobry, dojrzały miód po pewnym czasie gęstnieje, matowieje, czyli, jak to mówią, cukruje się. Jest to proces naturalny, przekształcający miód świeży, półpłynny w masę o różnorodnej konsystencji—od gęstości przypominającej masło, aż do zupełnego stwardnienia, przy którym musimy używać do nabierania noża lub mocnej metalowej łyżki czy łopatki. Miody zafałszowane lub niedojrzałe często zupełnie się nie cukrują, bądź też cukrują się tylko częściowo.

Co nazywamy miodem niedojrzałym?

Niedojrzałym jest miód wyjęty z ula za wcześnie, gdy pszczoły nie zdążyły jeszcze odparować z niego wszystkiej wody. Miód taki po pewnym czasie zaczyna fermentować; występuje na nim piana i do naturalnego zapachu miodu coraz wyraźniej dołącza się zapach alkoholu. Jest to rezultat fermentacji alkoholowej dokonywującej się pod wpływem różnych dzikich drożdży znajdujących się w wodzie. To samo robi się z miodem, do którego domieszano wody celem zafałszowania.

Inne zafałszowania dają miód brudny, brzydki i mętny.

W pasiekach prowadzonych racjonalnie miód wytrząsany jest z plastrów mechanicznie, na przyrządzie zwanym miodarką, albo wirówką. Są jednak zacofani, brudni pszczelarze, którzy miód z plastrów wyciskają lub wytapiają.

Miód taki jest ciemniejszy, wyróżnia się przytem cierpkością smaku i brakiem właściwego aromatu miodowego; natomiast czuć go woskiem, ponieważ przy przetapianiu połączył się z nim.

W miodzie takim znajdujemy zazwyczaj zanieczyszczenia w postaci perchy (pyłu kwiatowego), trupów pszczół i zalążków pszczelich, a także cząsteczek wosku.

Niektóre obce znajdujące się w miodzie ciała możemy wykryć łatwym sposobem przy pomocy wody, spirytusu i jodyny. Inne wykazać może tylko specjalna analiza mechaniczna.

1) Prawdziwy i czysty miód rozpuszcza się całkowicie w wodzie ze spirytusem. Jeżeli przeto rozpuścimy ły-

Straty, ponoszone przez konsumenta wskutek handlowej lichwy cen dają się cyfrowo obliczyć. Ale rozmiary rabunku, dokonywanego na nim za pomocą fałszowania towarów, wymykają się wszelkiemu obliczeniu.

Edward Milewski

żeczkę miodu w dwóch łyżeczkach gorącej, czystej wody, dodamy do tego 10 łyżeczek spirytusu i wymieszamy, to po miodzie prawdziwym nie pozostanie śladu, z miodu zaś podrabianego utworzy się białawy rozczyn, w którym oddzieli się dekstryna wraz z przeróżnymi nieczystościami i opadnie na dno, tworząc osad. Okruchy wosku rozpuszczą się również i wypłyną na powierzchnię. (Do badania używamy wody deszczowej lub dystylowanej, gdyż woda studzienna zawiera zwykle cząstki mineralne i może dawać osad).

2) Jeżeli w podrobionym miodzie znajduje się mąka, krochmal lub buraki, to ich cząstki po dodaniu kilku kropel jodyny do odrobiny miodu ściemnieją i zabarwią miód na niebiesko.

Nabywając miód ze źródeł niepewnych, mało znanych, warto jest zawsze, poza badaniem przy pomocy naszych zmysłów, poddać go badaniu wyżej opisanymi sposobami.

CO MAMY DO ZROBIENIA

Uporządkować piwnicę: usunąć stamtąd zbędne opakowania, zwracając je dostawcom, bądź przenosząc do komórki nadające się już tylko na opał skrzynie i nieużyteczne blaszanki i naczynia.

Jeżeli mamy przez zimę przechowywać w piwnicy jakieś zapasy, np. warzywa lub owoce, dobrze jest piwnicę wysiarkować lub po prostu wydymić, uprzątnąwszy poprzednio stamtąd śmiecie i omiótłszy ze ścian kurz i pajęczynę.

Gdy są jakieś towary wysortowane, trzeba obmyśleć ich wyprzedaż.

Obejrzeć drzwi i okna i uszczelnić je zawczasu przed zbliżającą się zimą.

Zrobić w sklepie przedzimowe porządki: odkurzyć ściany, szafy, zbadać piece, czy nie wymagają naprawy.

Uzupełnić asortyment oświetleniowy, jak: latarnie stajenne, latarki kieszonkowe, bateryjki, żarówki do latarek, lampy, knoty, świece i oliwę do palenia. Pamiętać również trzeba o świecach i lampkach nadgrobkowych.

Również pamiętać trzeba o zaopatrzeniu się w takie artykuły sezonowe, jak ogórki, pomidory w puszkach i na wagę, powidła i marmolady, oraz konserwy rybne. Cały ten sortyment produkują bądź prowadzą u siebie Zakłady „Społem". Należy mieć zwłaszcza na uwadze ogórki konserwowane „Społem", które ogromnie się przyjęły dzięki swoim pierwszorzędnym zaletom smakowym i handlowym.

Po głównym, ukończonym już sezonie szkolnym, uzupełnić asortyment materiałów pisemnych.

Zaopatrzyć sklep w materiały do uszczelniania okien i drzwi, jak: wałki i wata do okien, paski papierowe do oklejania okien i wojłokowe do obijania drzwi.

Redaktorzy: Kazimierz Śliwowski i Józef Łaniewski
Redaktor odpowiedzialny: Kazimierz Śliwowski

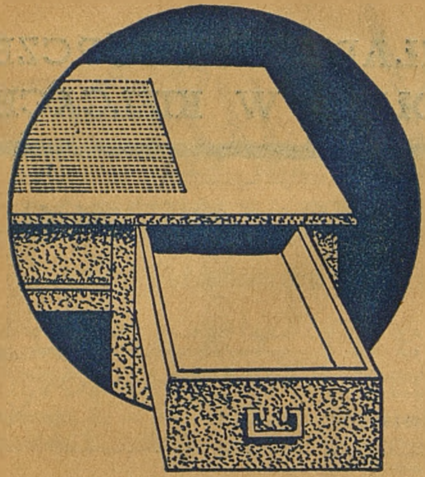
Wydaje »SPOŁEM« Związek Spółdzielni Spożywców Rzpl. Polskiej Warszawa, ulica Grażyny 13, telefon 4-32-45 Konto w Pocztowej Kasie Oszczędności 81.800 (Bank »Społem«)

Wychodzi co miesiąc oprócz wakacji. Prenumerata roczna 1 zł. 50 gr. Numer pojedyńczy 15 gr. Nakład 5000 egz.

Zakł. Druk. F. Wyszyński i S-ka Warszawa, Warecka 15

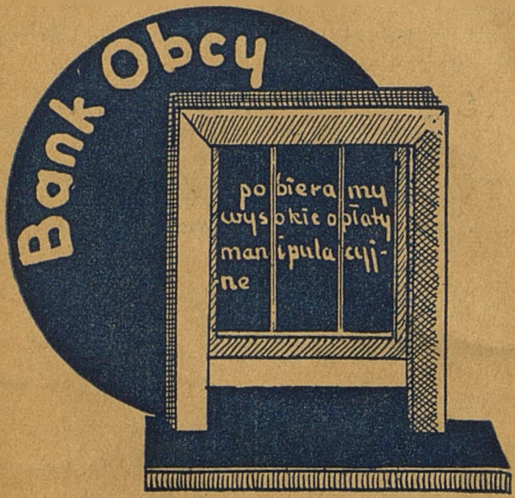
ZAKŁADY WYTWÓRCZE
«SPOŁEM» W KIELCACH





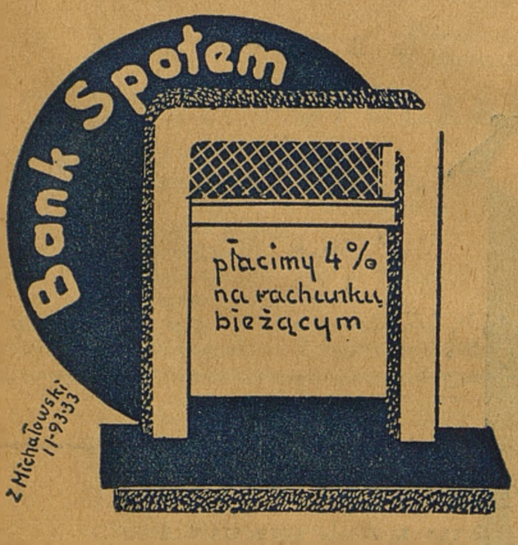
ani tu

nie trzymaj pięniędzy spółdzielni, bo przygotowujesz je dla złodzieja, a spółdzielnię pozbawiasz procentu



ani tu

bo popierasz obce spółdzielczości instytucje, a więc działasz na szkodę ruchu spółdzielczego



tylko tu!

w Banku «Społem» na r-ku czekowym lokuj pieniądze spółdzielni, tylko wtedy bowiem są całkiem bezpieczne, przynoszą dużą korzyść z oprocentowania i przyczyniają się do rozwoju gospodarki spółdzielczej.